

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya mengenai analisis *bauran pemasaran* dalam upaya meningkatkan volume penjualan maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dan saran bagi TD Mart KKB IKOPIN sebagai berikut:

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai bauran pemasaran di Unit TD Mart KKB IKOPIN dalam upaya meningkatkan volume penjualan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan kuesioner yang telah disebar kepada anggota KKB IKOPIN, dapat diketahui bahwa tanggapan dari anggota terhadap pengelolaan toko TD Mart secara umum termasuk dalam kategori cukup baik yang dilihat dari kelengkapan produk, variasi produk, kualitas produk, jumlah ketersediaan produk, harga yang ditawarkan, harga dibanding pesaing, promosi penjualan, iklan, strategis, dan kebersihan tempat. Meskipun secara umum cukup baik, masih ada beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh koperasi yang diantaranya potongan harga yang masih kurang baik. Tidak adanya pemberian diskon oleh koperasi dan kepuasan dari pelanggan yang juga masih kurang diperhatikan.
2. Tingkat kesesuaian antara pelaksanaan dan harapan bauran pemasaran yang dilakukan unit TD Mart KKB IKOPIN, berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diketahui bahwa unsur yang memiliki tingkat kesesuaian yang paling tinggi yaitu

lahan parkir dan tingkat kesesuaian paling rendah adalah unsur potongan harga. Melalui penggunaan diagram kartesius secara umum dalam menentukan prioritas utama harus ditangani secara baik dalam penanganannya yaitu unsur Potongan harga, promosi penjualan, harga dibanding pesaing, kelengkapan produk, harga yang ditawarkan.

3. Upaya yang harus dilakukan oleh unit TD Mart KKB IKOPIN untuk meningkatkan volume penjualan yaitu memperpendek rantai distribusi dan melengkapi produk-produk yang ditawarkan oleh unit TD Mart KKB IKOPIN sesuai dengan kebutuhan anggota sehingga anggota dapat merasakan manfaat langsung sebagai anggota koperasi. dan juga harus sering berinteraksi dengan para anggota untuk mengetahui kritikan dan saran demi kemajuan unit TD Mart KKB IKOPIN.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan sebelumnya, maka penulis menyampaikan saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan koperasi dalam upaya memperbaiki kekurangan yang ada, sehingga koperasi dapat berjalan lebih baik. Adapun saran-saran tersebut adalah:

1. Unit TD Mart KKB IKOPIN harus melengkapi produk yang ditawarkan.
2. Melakukan promosi secara berkelanjutan.
3. Pengelola unit TD mart KKB IKOPIN harus aktif berinteraksi kepada anggota untuk mengetahui kekurangan-kekurangan yang ada.
4. Memberikan potongan harga khusus kepada anggota yang aktif bertransaksi.

5. Perlu adanya kebijakan perbedaan harga antara anggota Koperasi dan yang bukan anggota Koperasi guna menarik minat partisipasi anggota dalam berbelanja di unit TD Mart KKB IKOPIN.
6. Pertahankan yang sudah baik dan bahkan lebih meningkatkan supaya lebih baik lagi.



IKOPIN